

Прошлый год оказался на редкость удачным для российского страхового рынка: его объем увеличился до 663,7 млрд руб. (+19%), тем самым были практически достигнуты докризисные показатели. Свои «скромные» 4 млрд руб. добавил в общую «копилку» рынка и сегмент страхования грузов. Но мог бы и больше, если бы не ряд сдерживающих факторов.

Как рассказала «Ко» исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова, общая тенденция по рынку – возвращение к докризисным показателям – характерна и для сегмента страхования грузов. В соответствии с данными ФСФР, общий объем прошлогодних сборов составил порядка 22 млрд руб., что на 19% выше показателей 2010 г.

При этом большинство опрошенных нами страховщиков росли даже быстрее рынка. Так, по итогам 2011 г. «Росгосстрах» прибавил свыше 20%, в ОАО «СГ МСК» прирост страховых премий по сравнению с 2010 г. составил 25,3%, 37-процентным ростом порадовал 2011 г. страховую компанию «Пари», с хорошим показателем (+17%) закрыла прошлый год и группа «Ренессанс Страхование».

«Анализ статистических данных показывает, что увеличение сборов премии по рынку в целом достигнуто во многом благодаря росту бизнеса кэптивных страховщиков, – уверен начальник управления страхования грузов ОСАО «Ингосстрах» Андрей Ерофеев. – Также существуют косвенные свидетельства о планомерном увеличении на рынке доли так называемого схемного бизнеса. Следует особо отметить устойчивую тенденцию к консолидации активов и, соответственно, бизнес-отчетности, демонстрируемую крупнейшими игроками». При этом сам «Ингосстрах» в условиях продолжающейся монополизации рынка, роста значимости применения административного ресурса, ухудшения качества предлагаемых рисков и предельного обострения конкурентной борьбы продемонстрировал практически тот же результат, что и в 2010 г.

Об ужесточении конкуренции между страховыми компаниями, выражающейся в первую очередь в борьбе тарифных ставок – разительном снижении тарифов на рынке, говорит и начальник отдела андеррайтинга управления страхования грузов «Росгосстраха»

Людмила Соколова. «Эта тенденция создает нездоровую ситуацию на рынке, – подчеркивает эксперт. – Нынешний уровень цен на страховые услуги уже близок к критическому, и дальнейшее снижение ставок станет играть против самих страховщиков, каким бы сбалансированным ни был их страховой портфель».

«К сожалению, пока больше приходится говорить о негативных тенденциях, к числу которых, помимо вышеупомянутых трендов, можно добавить довольно невысокий уровень страховой культуры как потребителей услуги – страхователей, так и операторов рынка – страховщиков, агентов, брокеров, – соглашается с коллегой Андрей Ерофеев. – Как показывает практика, в большинстве случаев субъекты рынка руководствуются не идеей осуществления сотрудничества на базе надежного и квалифицированного сервиса, связанного с защитой имущественных интересов, а оптимизацией соответствующих расходов, реализацией схем ради вывода средств и улучшения статистических показателей».

Свое мнение на этот счет есть и у начальника управления по страхованию специальных рисков ОАО «СГ МСК» Анны Романовой: «В посткризисные годы российский рынок страхования значительно видоизменился. Многие компании не смогли пережить волну кризиса и выбыли из «игры», а на рынке остались лишь те игроки, у которых хватило сил и средств для продолжения деятельности. Тот же кризис внес свои коррективы и в ценовую политику компаний. В развернувшейся борьбе за клиентов страховые компании были вынуждены снижать ставки страхования». Однако всем понятно, что невозможно снижать ставки до бесконечности, и это подвигло страховщиков, по ее словам, на принятие дополнительных мер в части привлечения клиентов. Сейчас страховые операторы делают упор на совершенствование страховых продуктов и улучшение качества обслуживания клиентов. Разрабатываются новые методики, упрощается документооборот.

Тему общерыночного понижения тарифов как одной из основных тенденций завершает Наталья Карпова. По ее мнению, это произошло благодаря ужесточению андеррайтинговой политики компаний, все большему включению франшиз в договоры страхования и качественному риск-менеджменту. «Кроме того, начатый два года назад процесс ужесточения конкуренции активно продолжился в прошлом году, – добавляет эксперт. – По сути, все крупные транспортные компании уже застрахованы, и происходит процесс переманивания клиентов из одной компании в другую». При этом, по ее словам, региональный рынок грузоперевозок пока не так сильно охвачен страхованием, поэтому будущее именно за ним. Наталья Карпова надеется, что масштабные инфраструктурные проекты в Сочи, Владивостоке и Казани также придадут ускорение рынку.

Существенно страдает российский страховой рынок из-за определенных пробелов в законодательстве. В первую очередь, по мнению директора департамента страхования грузов ОАО «САК «Энергогарант» Виктора Рассказова, негативно сказывается на рынке отсутствие законодательной базы, регулирующей отношения грузовладельцев с экспедиторами и перевозчиками.

«Наше законодательство не мотивирует грузовладельца страховать грузы, так как полная материальная ответственность за груз лежит на перевозчике (исключение: авиаперевозки. – Прим. «Ко»). А может ли среднестатистический перевозчик возместить убыток за любой груз? Достаточные ли меры для организации перевозки он принимает, чтобы обеспечить сохранную перевозку? Всегда ли он знает, что везет и сколько это стоит и т.п.?» – спрашивает начальник департамента страхования грузоперевозок и ответственности перевозчиков СК «Пари» Сергей Лапашин.

«Распространение практики страхования грузов при внутренних перевозках – это вопрос скорее менталитета и сложившихся обычаев делового оборота, – говорит Наталья Карпова. – Зачастую до сих пор владелец груза считает, что если он отдает груз экспедитору, то именно последний несет за него ответственность».

Юридически так и есть, но в каком размере и чем сможет ответить экспедитор, большой вопрос. Очень часто у экспедитора ничего, кроме офиса, по большому счету и нет. Поэтому ответственные компании-грузовладельцы с дальним горизонтом планирования или сами страхуют собственные грузы, или поручают своим транспортным партнерам застраховать перевозимые грузы.

Как сделать так, чтобы рынок страхования грузов заработал на полную мощь? Сергей Лапашин, к примеру, предлагает такой вариант решения проблемы: «Ограничить ответственность перевозчика за груз по понятным ему принципам (ответственность по весу груза/объему груза или за грузовое место). Тогда грузовладелец, передавая перевозчику дорогой груз заведомо дороже, чем объем ответственности перевозчика, либо примет этот риск на себя, либо застрахует его. Перевозчику будет легче пережить неудавшуюся перевозку, при этом он сможет купить себе надежную страховку по ответственности перевозчика, что повлияет на развитие рынка ответственности перевозчика».

В любом случае все опрошенные «Ко» участники рынка оказались единодушны во мнении, что в целом потенциал для развития страхования грузов в этом году есть. Спрос на услугу стабилен и растет, то есть за безопасность грузоперевозок клиенты готовы платить деньги.

К тому же ситуация с демпингом, по мнению Виктора Рассказова, сейчас стабилизировалась. «Прежних темпов падения тарифов уже не наблюдается, – констатирует эксперт. – Думаю, прирост по итогам этого года составит минимум 10–15%».

«Рынок страхования грузов в России в настоящее время весьма устойчив, поскольку потребность в услуге существует и увеличивается, – уверена Людмила Соколова. – Нарастание объемов страхования грузов в 2012 г. будет происходить постепенно. Надо отметить, что значительные резервы для данного вида страхования имеются в регионах, работе в которых следует уделить особенное внимание. И хочется верить, что в ближайшие годы страхование грузов в России станет не обязанностью, а востребованной необходимостью, как это уже давно сложилось в цивилизованном мире».

Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование»:

– Мы формируем страховые программы в зависимости от конкретной необходимости и потребностей клиента. При частых отправках (от трех в неделю) мы рекомендуем оформить генеральный полис, предполагающий ежемесячную постоплату на основании направленных нам извещений об отгрузках. Фактически речь идет о кредитной схеме взаимодействия, которая помогает оптимизировать расходы на страхование. При этом мы принимаем на страхование риски порчи и утраты при перевозке всех видов грузов в любую точку земного шара воздушным, водным или наземным транспортом на международных условиях, «с ответственностью за все риски», «риски частной аварии» или «риски крушения». Мы также оплачиваем услуги сюрвейера независимо от признания события страховым случаем и включаем в страховую сумму транспортные расходы, таможенные сборы и возмещаем затраты клиента, направленные на спасение застрахованного груза и уменьшение убытка. При расчете тарифа мы учитываем специфику грузов и типы транспорта, предлагая максимально широкое покрытие, которое включает в себя все основные риски: порчи или гибели груза по причине ДТП, пожара, подмочки, стихийных бедствий и т.д., а также из-за противоправных действий третьих лиц. Кроме того, для наших клиентов всегда на связи специалисты круглосуточного call-центра, персональный менеджер и специалист по урегулированию

убытков.

Сергей Лапашин, начальник департамента страхования грузоперевозок и ответственности перевозчиков СК «Пари»:

– Наша компания в годовщину своего двадцатилетия, как, собственно, и раньше, например десять лет назад, держится стратегии персонального подхода к каждому отдельному клиенту, с его собственной спецификой логистики, исходя из его потребностей и своих возможностей. Мы не предлагаем «коробочных» продуктов. В программу страхования грузов невозможно вместить все нюансы и особенности, связанные с перевозкой того или иного груза. Традиционно основной упор делается на сервис в урегулировании убытков, особенно важно здесь выдерживать сроки, для чего необходимо выстроить глубокую обратную связь с клиентом, которая позволит создать с ним устойчивую систему отношений. Программа страхования грузов может состоять в простейшем случае из одного стандартного договора страхования грузов с условиями страхования под конкретные перевозки, которые характеризуются рядом параметров: объем перевозок, маршрут, продолжительность перевозки, транспорт, наличие перегрузок в маршруте следования, места промежуточного хранения и проч. Более сложная программа страхования может содержать в себе, кроме упомянутого договора страхования грузов, еще и договор страхования груза при перемещении его со склада на склад вплоть до склада получателя. Связано это с проблемой аккумуляции риска при накоплении партий грузов на любом складе в этой логистической цепи поставок. Еще более сложная программа страхования, направленная на защиту логистических компаний, может включать, кроме упомянутых договоров страхования, еще и договор страхования ответственности транспортно-экспедиторской компании. По опыту страхования грузов могу с уверенностью сказать, что система выстраивания отношений с каждым клиентом уникальна сама по себе изначально, изменяется во времени этих отношений, не переставая быть уникальной.

Источник: [Компания](#), № 11, 23.03.12

Автор: Москаленко А.А.